逆向出手 组合为王

——盘点 2016 年个人财富管理模式

中国最富有阶层已经开始退出房地产市场投资，转向了其他金融资产投资。

文 | 本刊记者 张越月

就像 2015 年夏天的全民炒股潮，不久前，一股全民抢房潮仍席卷一二线城市。根据国家统计局公布的数据显示，全国 70 个大中城市中，8 月份新建商品住宅价格环比上涨的城市有 64 个，比例超过 90%。

理论上说，伴随收入的增加，国民对投资理财选择更多、行为也会更加成熟。但“全民抢房”的现实却让我们认清一个事实：扎堆成风仍然泛滥、冲破重围尚待时日。

经济学家易宪容在 9 月的专栏中指出：“当前，中国的房地产市场乱象四起，风险大增，国内不少城市的居民还是在千方百计地利用银行信贷资金，涌入房地产市场抢购住房。但是，对国内资产或财富最多的少数富有居民来说，他们早就在离开中国的房地产市场，无论是一线城市还是二线城市都是如此……而是转向其他金融资产投资。”

可见，从房地产转向，把目光放在多种非地产的其他金融资产上，或是当下财富管理的靠谱模式。

找准定位

2015 年，全民炒股的热潮，吸引了大量来自各行各业、不同背景的投资者跑步入市，但最终，这种人几乎“裸奔”离场。

其实，吴敬琏曾在 2007 年时，就强调不赞成每一个投资者直接去买股票，“股市风险自担，而且风险比较大，直接的去买股票，首先不可能掌握足够的信息，其次没有这个精力。”。

在这段话中，他反复提到对风险的关注。因为，作为个人理财者，一般缺少信息和精力，如果跟风理财，必然存在风险，因此，要做到理性，需要首先了解和自身财务能力，明确理财风险、自己承担水平。

众所周知，专业的财富管理机构，不会盲目引导公众参与进入股市，而是会按照不同客户资产状况、风险偏好、财务目标和个人客户所处的家庭生命周期阶段的差异，为其定制产品，并会按照客户的年龄、特点、收入和诉求等，将其分为四类：

第一类一般客户。这类客户的家庭生命周期大约 62% 处于满巢即有子女阶段，年龄大多在 40~45 岁，受教育程度较高或适中，他们的家庭月平均收入大部分在 2000~7000 元，大多在政府机关、科研、教育以及律师等行业任职。这类客户工作比较稳定，家庭收入适中，家庭主要的开支是子女教育费用，已经积累了一定的工作经验和投资经验。

第二类重要客户。这类客户的家庭生命周期大约 54% 处于满巢即有子女阶段，年龄大多在 25~35 岁、40~50 岁，受教育程度适中，家庭月平均收入大部分在 2000~10000 元，大多在电信、娱乐、体育以及商业贸易等行业任职。

第三类潜力客户。这类客户的家庭生命周期大约 70% 处于单身阶段，年龄大都在 20~25 岁，

很多还是在校大学生和研究生， 受教育程度相对较高，事业刚刚起步且还处于单身，所以此类客户家庭收入在四组中最低，但却面临培养未来的获利能力最好阶段。

第四类战略客户。这类客户的家庭生命周期大约 45% 处于满巢即有子女阶段，年龄大都在 20~40 岁均匀分布，受教育程度在四组中是最高的，家庭月平均收入在 5000~10000 元，月平均收入是四组中最高的，大多在制造业、自由职业等领域工作。这类客户财富积累快而且数量多。

组合出击

在经济前景尚需观察时，保险、证券、信托等多种理财模式“组合出击”，可以降低风险、更为稳妥。

一般客户，往往会偏重稳定的投资产品组合，比如英大现金宝货币基金等货币市场基金，该类型基金属于证券投资基金中的低风险品种，其预期收益和预期风险均低于债券型基金、混合型基金及股票型基金。此外，兼顾保险和收益功能的保险也是这类客户可以选择的项目，因为他们希望能够通过保险获取更多、更稳定的收益和保证。

对于重要客户，适合他们的产品应为：证券投资基金，比如英大策略优选混合型证券投资基金，该类型基金通过把握宏观经济转折点，灵活配置权益类资产和固定收益类资产，并在严格控制下行风险的基础上，力争实现基金资产较高的长期稳健回报。在此基础上，还可以适当配置部分英大信托固定收益类集合信托计划，以进一步提高产品投资收益。

对于 40~50 岁的重要客户，保险也是他们投资的一个方向。因为这类客户年龄较大，对养老金的需求比较强烈，因此英大人寿的安享泰和年金保险等产品基本上兼顾理财 + 保障的双重需求，可以满足其在获得一定养老保障功能的同时拥有较高收益的目的。

对于潜力客户，适合他们的产品应为：货币基金、债券投资基金以及证券投资基金的组合，在满足自身现金流需求的同时，获取高于银行定期存款或者货币基金的收益。同时，年轻人对于保险的态度已逐渐从排斥转向接受，而且不同于老年人强调保险的“保障”功能，年轻人更希望注重其“收益”功能，因此年轻客户的投资组合中，可以增加收益型保险，比如英大人寿的百万财富年金保险等类似的产品，一方面享受保险保障，还可以参与公司经营成果分配，享受投资盈利分红，应对长期多变的经济环境。

对于战略客户，最适合他们的产品应为固定回报收益产品。比如英大信托的浮动收益类集合信托计划、固定收益类集合信托计划、证券投资基金、债券投资基金、货币基金等产品组合，此外，兼顾保险和收益功能的保险产品也应该进入他们的投资清单，比如英大人寿推出的英保利年金保险，这些理财项目保险期限短、回报稳定，可帮助客户在资产合理配置、分散风险、保留一定流动性的同时获取相对高额的收益。

从房地产转向，把目光放在多种非地产的其他金融资产上，或是当下财富管理的靠谱模式。